

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA PT JAYA TRADE INDONESIA**

**KARINA**

**8215160822**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2020**

***INTERNSHIP REPORT  
AT PT JAYA TRADE INDONESIA***

**KARINA**

**8215160822**



***This Internship Report was written to comply one of the requirement against  
Bachelor Degree of Economics At Faculty of Economic of State University of  
Jakarta***

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT***

***FACULTY OF ECONOMIC***

***STATE UNIVERSITY OF JAKARTA***

***2020***

## ABSTRAK

**Karina**, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) Pada PT. Jaya Trade Indonesia, Jl. Kramat Raya No 144, Senen, Jakarta Pusat yang berlangsung selama 40 hari kerja mulai dari 2 September 2019 sampai dengan 25 Oktober 2019. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta 2020.

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan untuk mendapatkan pengetahuan yang tidak ada dalam kurikulum perkuliahan sekaligus mendapatkan pengalaman secara riil dengan terjun langsung ke dunia kerja sesuai dengan konsentrasi praktikan. Praktikan ditempatkan pada unit Pemasaran Handling Equipment di PT. Jaya Trade Indonesia. Tugas yang diberikan kepada praktikan antara lain: mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial, *telemarketing*, *canvassing*, melakukan *stock opname*. Melalui Praktik Kerja Lapangan (PKL) praktikan dapat mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial, praktikan dapat mengetahui mekanisme *telemarketing*, praktikan dapat mempraktikkan serta menganalisis mekanisme *canvassing*, praktikan mempraktikkan serta menyimpulkan hasil *stock opname* dan praktikan dapat mengetahui perbandingan kesesuaian teori dengan praktik.

**Kata kunci:** Pemasaran *Handling Equipment*, PT. Jaya Trade Indonesia, mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial, *telemarketing*, *canvassing*, melakukan *stock opname*


## ABSTRACT


*Karina, Internship Report at PT. Jaya Trade Indonesia, Jl. Kramat Raya No. 144, Senen, Central Jakarta held on 2 September 2019 until 25 October 2019. SI Management Study Program, Faculty of Economics, State University of Jakarta 2020.*

*The Implementation of Internship aims to gain knowledge that does not exist in the lecture curriculum while gaining real experience by jumping directly into the world of work in accordance with the concentration of student. Praktikan placed in the Handling Equipment Marketing unit at PT. Jaya Trade Indonesia. The tasks assigned to the student include: identifying a market or potential consumer, telemarketing, canvassing, stock opname. Through the internship the student can identify the market or potential consumers, the student can find out the mechanism of telemarketing, the student can practice and analyze the mechanism of canvassing, the student practices and concludes the results of stock opname and the student can find out the comparison of the suitability of theory with practice.*

**Keywords:** *Marketing Handling Equipment, PT. Jaya Trade Indonesia, identifying potential markets or consumers, telemarketing, canvassing, stock opname*

## LEMBAR PERSETUJUAN

 **KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id

 **UQAS**  
ANALISIS DAN CERTIFIKASI KUALITAS

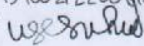
*Building Future Leaders*

---

**SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

**Dosen Pembimbing**

1. Nama : Usep Suhud, M.Si., Ph.D  
2. NIP : 197002122009121001  
3. Tanda tangan : 


Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Karina  
2. No. Registrasi : 8215160822  
3. Program Studi : S1 Manajemen  
4. Judul PKL : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT Jaya Trade Indonesia


Untuk Mengikuti/~~Tidak mengikuti~~\* Sidang PKL pada tanggal.....

Jakarta, 31 Desember 2019

Mengetahui,  
Koorprodi S1 Manajemen

  
Dr. Suherman, M.Si.  
NIP. 19731116 200604 100 1

Mahasiswa Ybs,

  
Karina  
No.Reg : 8215160822

Cat : coret yang tidak perlu \*)

# LEMBAR PENGESAHAN

## LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta

  
Dr. Suherman, M.Si.

NIP 197311162006041001

Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

Setyo Ferry Wibowo, S.E., M.Si.

NIP 197206171999031001



28 Januari 2020

Penguji Ahli

Shandy Aditya, BIB., MPBS

NIP 198404082019031003

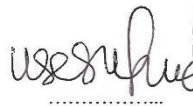


24 Januari 2020

Dosen Pembimbing

Usep Suhud, M.Si., P.hD

NIP 197002122008121001



21 Januari 2020

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya saya dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan dengan baik.

Dalam proses menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini saya mendapat banyak dukungan dari berbagai pihak, khususnya Orang Tua praktikan yang telah memberikan doa dan bantuan , baik secara material maupun non-material. Selain itu pada kesempatan kali ini praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Dedi Purwana E.S., M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Dr. Suherman, M.Si selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen.
3. Usep Suhud, M.Si., Ph.D selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
4. R. Dekky Mulyadi selaku KA. Unit Handling and Heavy Equipment PT Jaya Trade Indonesia.
5. Andrey Parlindungan selaku Sales Manager Yale Forklift PT Jaya Trade Indonesia.
6. Teman-teman pegawai di PT Jaya Trade Indonesia yang telah membantu praktikan dalam menyelesaikan kegiatan PKL.
7. Para sahabat dan teman-teman mahasiswa Manajemen A 2016 khususnya Aditia Mufti Pratama yang senantiasa memberikan semangat untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
8. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

Saya sangat berharap laporan ini dapat berguna dalam rangka menambah wawasan serta pengetahuan kita mengenai kegiatan yang berkaitan dengan manajemen pemasaran, terutama mengenai proses apa saja yang ada dalam

transaksi handling equipment. Saya juga menyadari sepenuhnya bahwa di dalam laporan ini terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, saya berharap adanya kritik, saran dan usulan demi perbaikan laporan yang telah saya buat di masa yang akan datang, mengingat tidak ada sesuatu yang sempurna tanpa saran yang membangun.

Semoga laporan sederhana ini dapat dipahami bagi siapapun yang membacanya. Sekiranya laporan yang telah disusun ini dapat berguna bagi saya sendiri maupun orang yang membacanya. Sebelumnya saya mohon maaf apabila terdapat kesalahan kata-kata yang kurang berkenan dan saya memohon kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa depan.

Jakarta, 09 Januari 2020

Penyusun



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan .....	1
B. Tujuan Praktik Kerja Lapangan .....	2
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan .....	2
D. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan .....	2
E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan .....	3
<b>BAB II .....</b>	<b>4</b>
A. Sejarah Umum Perusahaan PT Jaya Trade Indonesia .....	4
B. Struktur Organisasi .....	8
C. Kegiatan Umum Perusahaan .....	11
<b>BAB III .....</b>	<b>17</b>
B. Bidang Kerja .....	17
B. Pelaksanaan Kerja .....	17
C. Kendala Yang Dihadapi .....	35
D. Cara Menghadapi Kendala .....	35
<b>BAB IV .....</b>	<b>37</b>
A. Kesimpulan .....	37
B. Saran – Saran .....	38
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>40</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>41</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1 Logo PT Jaya Trade Indonesia .....	6
Gambar II. 2 Struktur Organisasi PT Jaya Trade Indonesia .....	8
Gambar II. 3 Struktur Organisasi Unit Handling Equipment .....	9
Gambar III. 1 Peta Kawasan Industri di Pulau Jawa.....	18
Gambar III. 2 Flowchart Pemetaan Kawasan Industri di Pulau Jawa.....	19
Gambar III. 3 Flowchart Telemarketing .....	22
Gambar III. 4 Flowchart Kegiatan Telemarketing .....	24
Gambar III. 5 Output Telemarketing .....	24
Gambar III. 6 Proses Kegiatan Telemarketing.....	25
Gambar III. 7 Proses Canvassing .....	26
Gambar III. 8 Output Kegiatan Canvassing .....	27
Gambar III. 9 Proses Stock Opname Unit Handling Equipment .....	28
Gambar III. 10 Stock Opname Unit Akuntansi.....	30
Gambar III. 11 Stock Opname Unit Gudang Cikarang.....	31
Gambar III. 12 Stock Opname Unit Rental.....	32
Gambar III. 13 Stock Opname Unit Handling Equipment.....	32

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Permohonan PKL .....	42
Lampiran 2 Surat Keterangan Magang Kerja .....	43
Lampiran 3 Daftar Kegiatan Praktik Kerja Lapangan .....	44
Lampiran 4 Daftar Hadir PKL 2 September – 20 September 2019 .....	48
Lampiran 5 Daftar Hadir PKL 23 September – 11 Oktober 2019 .....	49
Lampiran 6 Daftar Hadir PKL 14 Oktober – 28 Oktober 2019 .....	50
Lampiran 7 Daftar Penilaian Praktik Kerja Lapangan .....	51
Lampiran 8 Kartu Konsultasi Bimbingan Praktik Kerja Lapangan .....	52

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan**

Sekarang ini, seiring perkembangan teknologi digital yang sangat pesat membuat *digital marketing* menjadi salah satu pemasaran atau promosi utama. Dengan menggunakan media digital, strategi pemasaran dapat diukur secara tepat bahkan *real-time*. Selain itu, jangkauan geografis menjadi lebih luas dan cepat. Persaingan bisnis saat ini menjadi tantangan tersendiri bagi para pebisnis di Indonesia (Bambang Ismoyo, 2019).

Dengan meningkatnya kebutuhan perusahaan terhadap lulusan yang tidak hanya unggul dalam intelektual namun juga harus unggul dalam keterampilan, praktik kerja lapangan menjadi salah satu syarat untuk mahasiswa dalam menyelesaikan studinya di Universitas. Dilihat sepenting itu kegiatan praktik kerja lapangan untuk dilakukan demi meningkatkan pengetahuan mahasiswa, Universitas Negeri Jakarta menjadi universitas yang turut serta mengharuskan mahasiswa untuk terjun langsung merasakan lingkungan kerja secara riil. Dalam kegiatan ini mahasiswa akan dituntut untuk dapat menyelesaikan masalah yang terjadi sesuai dengan teori yang telah mereka dapat dan beradaptasi dengan orang lain dalam menyelesaikan masalah bersama. Praktik kerja lapangan pun akan memberikan pengalaman kerja secara riil kepada mahasiswa serta pengalaman yang tidak didapat di bangku perkuliahan.

Praktikan mendapat kesempatan untuk dapat melakukan praktik kerja lapangan di PT Jaya Trade Indonesia yang berlokasi di Jl. Kramat Raya No. 144, Kenari, Senen, Jakarta Pusat. Dalam melakukan praktik kerja lapangan praktikan diberikan kesempatan untuk dapat melakukan praktik kerja lapangan selama 40 hari yang dimulai sejak 02 September 2019 sampai dengan 25 Oktober 2019. Praktikan mendapat kesempatan untuk bergabung dalam tim pemasaran *Handling Equipment* sesuai dengan

konsentrasi yang praktikan sedang jalani di Jurusan Manajemen, Universitas Negeri Jakarta.

B. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

1. Untuk mempelajari, menentukan dan mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial.
2. Untuk mempelajari, mempraktikan dan mengumpulkan informasi dari *telemarketing*.
3. Untuk mempelajari, mempraktikan, dan menganalisis hasil *canvassing*.
4. Untuk mempelajari, mempraktikan dan menyimpulkan hasil dari *stock opname*.
5. Membandingkan kesesuaian teori dan praktik.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

1. Dapat menentukan dan mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial.
2. Dapat mempraktikan dan mengumpulkan informasi dari *telemarketing*.
3. Dapat mempraktikan, dan menganalisis hasil *canvassing*.
4. Dapat mempraktikan dan menyimpulkan hasil dari *stock opname*.
5. Dapat membandingkan kesesuaian teori dan praktik.

D. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Nama Instansi : PT Jaya Trade Indonesia

Alamat : Jl. Kramat Raya No.144, RT.7/RW.1, Kenari, Kec. Senen,  
Jakarta Pusat

Telepon : (021) 3159999

Website : [www.jayatrade.com](http://www.jayatrade.com)

#### E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan

Waktu pelaksanaan PKL Praktikan terdiri dari beberapa tahapan yaitu, tahap persiapan, pelaksanaan dan pelaporan. Rangkain tersebut antara lain:

##### 1) Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, Praktikan mengurus kebutuhan surat dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL. Dimulai dengan pengajuan surat Praktik Kerja Lapangan kepada pihak kemahasiswaan gedung R, lalu mengajukan surat resmi dari Universitas melalui pihak BAAK FE UNJ ke bagian *Human Resource Development* PT Jaya Trade Indonesia melalui E-mail. Kemudian praktikan menerima email balasan dari *Human Resource Development* PT Jaya Trade Indonesia bahwa praktikan diterima untuk PKL di PT Jaya Trade Indonesia mulai dari tanggal 2 September 2019 sampai dengan tanggal 25 Oktober 2019.

##### 2) Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Jaya Trade Indonesia yang terletak di Jl. Kramat Raya No.144, RT.7/RW.1, Kenari, Kec. Senen, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 02 September 2019 sampai dengan 25 Oktober 2019. PKL dilakukan dari hari Senin hingga Jumat pukul 08.00 –17.00.

##### 3) Tahap Pelaporan

Untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan yang ditetapkan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi S1 Manajemen. Praktikan diwajibkan untuk membuat laporan tentang kegiatan yang praktikan laksanakan selama PKL yang berisikan kegiatan kegiatan yang Praktikan jalani selama PKL berlangsung.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Umum Perusahaan PT Jaya Trade Indonesia**

PT Jaya Trade Indonesia adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan yang didirikan oleh PT Pembangunan Jaya Group pada tanggal 11 Februari 1971. PT Jaya Trade Indonesia sebagai agen tunggal dari *Yale Material Handling Corporation*, USA dalam pemasaran produk forklift Yale dan spare parts serta asesorisnya di Indonesia sejak 1984. Rentang produk yang luas dan produk berkualitas yang telah diakui keandalannya di seluruh dunia ditambah dukungan after sales service dan spare parts yang tersedia di Jakarta dan Surabaya memberikan jaminan kepuasan bagi kalangan industri manufaktur dan jasa angkutan serta pergudangan yang membutuhkan peralatan material *handling* dalam usahanya.

Pada akhir tahun 2007, PT Jaya Trade Indonesia bersama dengan anak perusahaan PT Pembangunan Jaya lainnya seperti PT Jaya Teknik, PT Jaya Beton dan PT Jaya Daido mengkonsolidasikan diri dibawah naungan PT Jaya Konstruksi Manggala Pratama yang kemudian menjadi perusahaan publik (*Go Public*).

Produk yang dipasarkan oleh PT Jaya Trade Indonesia seperti Aspal, LPG dan alat berat. Dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan permintaan pengadaan barang dan peralatan tersebut, pada akhirnya PT Jaya Trade Indonesia juga mendirikan cabang-cabang dan anak usaha yang tersebar di seluruh Indonesia, Aceh, Medan, Jambi, Lampung (Wilayah Sumatera), Belinyu - Bangka, Pangkalan Bun - Kumai Kalimantan Tengah, Banjarbaru - Kalimantan Selatan, Jakarta, Tangerang, Bogor, Bekasi (wilayah Jabodetabek), Baleendah, Sapan (Wilayah Bandung), Surabaya - Jawa Timur, Lombok - Nusa Tenggara Barat, Kupang, Mbay - Nusa Tenggara Timur dan Manado - Sulawesi Utara.

Sejak didirikan sampai saat ini PT Jaya Trade Indonesia telah memberikan sumbangsih yang besar bagi pembangunan Indonesia lewat berbagai karya unit usahanya antara lain, menyuplai aspal untuk jalan jalan utama di seluruh Indonesia, serta pembangunan landasan terbang di Bandara Kualanamu (Medan-Sumut).

Pemasangan dan instalasi gas diberbagai bangunan publik di Jakarta seperti Mall Artha Gading, Mall Pondok Indah, dan beberapa perusahaan industri lainnya. PT Jaya Trade Indonesia juga mengambil bagian dalam menyukseskan penyelenggaraan Pekan Olah Raga Nasional (PON) dengan menyuplai gas baik pada PON XVI (Palembang) maupun PON XVIII (Riau).

Keberhasilan PT Jaya Trade Indonesia terutama dalam bidang perdagangan Aspal, Gas maupun sebagai “*Sole Agent*” dari produk *Handling Equipment* dan *Heavy Equipment* tak bisa lepas dari sistem manajemen perusahaan yang tangguh dan selalu melakukan perbaikan terus-menerus dari waktu ke waktu. Secara umum bidang usaha yang ditangani oleh anak-anak usaha PT Jaya Trade Indonesia adalah bidang perdagangan dan distribusi yang dapat dikelompokkan pada tiga produk utama yaitu Aspal, Gas dan Alat berat.

#### 1) Visi Dan Misi Perusahaan

Visi:

**“Menjadi Perusahaan Perdagangan yang Terbaik dan Tangguh  
dalam Bidang Barang dan Peralatan Industri di Indonesia”**

Misi:

1. Mengutamakan pertumbuhan yang berkesinambungan, berkualitas dan berwawasan lingkungan.



2. Mengutamakan mutu, keselamatan kerja dan keandalan pelayanan untuk kepuasan pelanggan dan mitra kerja.
3. Menciptakan peluang dan nilai tambah bagi stakeholder melalui inovasi dan teknologi.
4. Membangun sumber daya manusia unggul untuk berprestasi, berkreasi dan tumbuh bersama berlandaskan nilai-nilai budaya Jaya.

## 2) Logo Perusahaan



**Gambar II. 1 Logo PT Jaya Trade Indonesia**

Sumber: [www.jayatrade.com](http://www.jayatrade.com)

## 3) Kode Tata Laku

1. Integritas
  1. Senantiasa berlaku jujur dan bermartabat
  2. Menjauhi perbuatan tercela dan tidak melanggar hukum
  3. Mendahulukan kepentingan perusahaan atas kepentingan pribadi/kelompok
  4. Menghindari penyalahgunaan kekuasaan (abuse of power)
  5. Menghindari benturan kepentingan (conflict of interest)
  6. Tidak melakukan praktik suap menyuap
  7. Menjaga dan tidak menyalahgunakan rahasia perusahaan (insider information)
  8. Menggunakan teknologi informasi dengan bijak

9. Tidak menggunakan fasilitas kantor termasuk jam kerja untuk hal-hal yang tidak berhubungan dengan tugas perusahaan
10. Senantiasa berusaha menjadi panutan bagi lingkungannya

2. Adil

1. Bersikap adil
2. Saling menghormati
3. Mendorong peran serta
4. Menghindari kekerasan verbal atau fisik
5. Kebersamaan

3. Komit

1. Disiplin
2. Membuat pernyataan public
3. Menjaga kelestarian dan kenyamanan lingkungan
4. Tidak menggunakan jabatannya dan kewenangannya untuk kegiatan politik atau hal-hal yang berakibat benturan SARA
5. Menghindari pelanggaran hak cipta

4. Dorongan berprestasi

1. Berusaha mencapai hasil yang terbaik

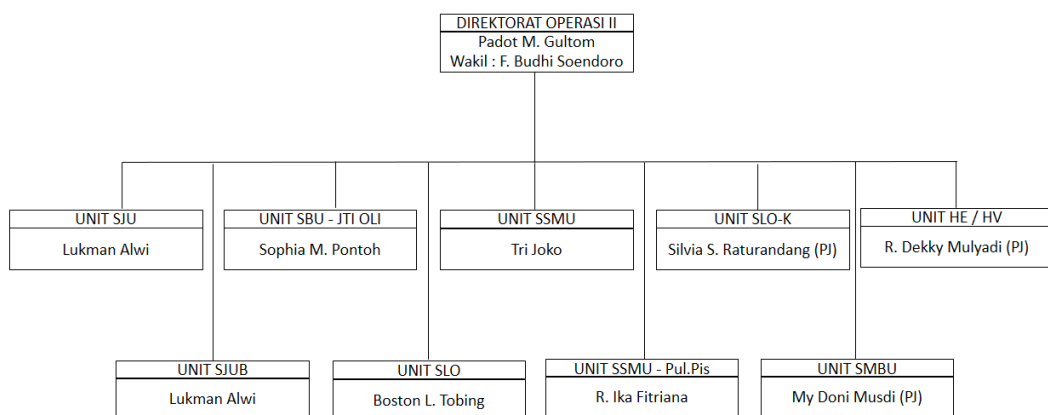
5. Intrapreneurship

1. Kreatif, inovatif, dan memiliki sifat intrapreneurship

## B. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan diinginkan. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi.

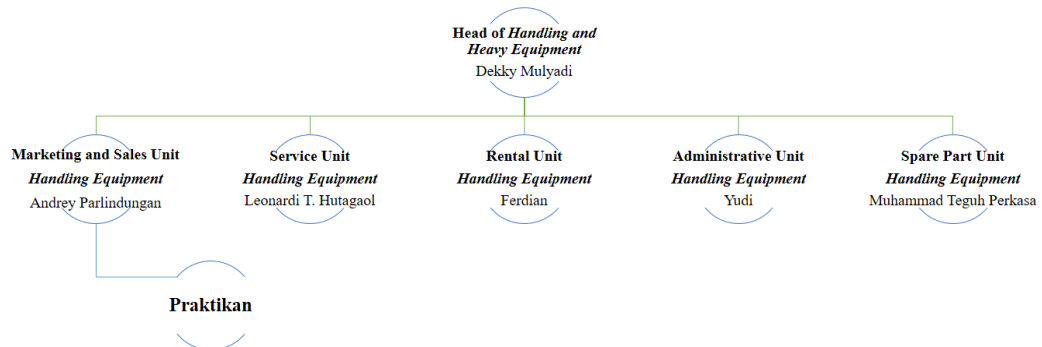
Berikut adalah struktur organisasi PT Jaya Trade Indonesia



**Gambar II. 2 Struktur Organisasi PT Jaya Trade Indonesia**

Sumber: Data Base Perusahaan

Adapun struktur unit *Handling Equipment* adalah sebagai berikut



**Gambar II. 3 Struktur Organisasi Unit *Handling Equipment*  
PT Jaya Trade Indonesia**

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

#### 1. Ka. Unit

- a. Berkoordinasi langsung kepada direktorat operasi terkait evaluasi dan rencana kinerja unit *handling and heavy equipment*
- b. Membuat dan melaksanakan rencana penjualan strategis unit *handling and heavy equipment*
- c. Mewakili perusahaan membina hubungan baik dengan karyawan khususnya
- d. Merekrut karyawan dan memantau kinerja karyawan unit *handling and heavy equipment*
- e. Bertanggung jawab terhadap kinerja unit *handling and heavy equipment* kepada direktur

#### 2. Unit Pemasaran dan Penjualan

- a. Berkoordinasi langsung dengan kepala unit *handling and heavy equipment* terkait rencana pemasaran *handling equipment*
- b. Mewakili perusahaan dengan kemampuan pemahaman secara komprehensif tentang produk yang ditawarkan perusahaan.
- c. Membuat dan melaksanakan rencana penjualan strategis yang memperluas basis pelanggan dan memperluas jangkauan global.

- d. Melatih, memotivasi, dan memberi nasihat kepada tim penjualan.
- e. Mencapai tujuan perusahaan melalui perencanaan yang efektif, menetapkan tujuan penjualan, menganalisis data kinerja, dan memproyeksikan kinerja masa depan.
- f. Membina hubungan baik dengan klien
- g. Bertanggung jawab terhadap seluruh kinerja tim pemasaran Yale Forklift

### 3. Unit Service

- a. Bertanggung jawab kepada pelanggan terkait produk dan layanan purna jual.
- b. Memberi pelanggan informasi yang mereka butuhkan terkait service produk baik sewa maupun beli.
- c. Instruksikan pelanggan tentang pengoperasian, perawatan, dan pemeliharaan peralatan
- d. Periksa peralatan sewaan setelah pengembalian

### 4. Unit rental

- a. Menentukan/memahami kebutuhan *handling* pelanggan melalui pertanyaan dan kualifikasi.
- b. memberikan saran unit *handling* alternatif kepada pelanggan, jika sesuai, berdasarkan informasi yang diperoleh dan pengetahuan komprehensif tentang semua peralatan yang tersedia.
- c. Mengelola semua aspek kontrak sewa; tanggal sewa yang akurat, tarif dan semua tambahan biaya, amandemen, penangguhan, pemutusan hubungan kerja, pengajuan kontrak dan dokumen terkait, dan memeriksa faktur dan memo kredit terhadap file kontrak.
- d. Mendukung upaya penjualan dan pemasaran serta bertindak sebagai penghubung untuk pemasaran sehubungan dengan promosi produk dan program penyewaan.

#### 5. Unit Admin

- a. Mengelola jadwal dan tenggat waktu pembayaran sewa *handling equipment*.
- b. Mengelola data yang dibutuhkan oleh unit *handling equipment*.
- c. Memantau biaya pengeluaran dan membantu penyusunan anggaran.
- d. Menghitung dan membayarkan pajak penjualan dan pajak sewa *handling equipment*.
- e. Membayarkan biaya kirim, asuransi dan bongkar muat *handling equipment*.

#### 6. Unit Spare Part

- a. Memimpin kegiatan pengelolaan persediaan sparepart di gudang.
- b. Mengkoordinasi tugas kepada para staff gudang.
- c. Melakukan monitoring

### C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Jaya Trade Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam perdagangan aspal, gas, dan alat berat.

Berikut bauran pemasaran dari PT Jaya Trade Indonesia:

#### 1. Product

##### a. Aspal

##### 1) Aspal Penetrasi 60/70

PT Jaya Trade Indonesia merupakan salah satu distributor aspal terbesar di Indonesia dan memiliki 14 terminal aspal curah (TAC) yang tersebar di seluruh Indonesia. Untuk memenuhi kebutuhan aspal nasional dan memudahkan pengiriman kepada customer, PT Jaya Trade Indonesia memiliki 3 kemasan aspal Penetrasi 60/70 yaitu : <sup>1)</sup>Aspal Curah, <sup>2)</sup>Aspal Drum, <sup>3)</sup>Aspal Kantong (Bag)

## 2) Aspal Emulsi

Aspal berbentuk cair yang dihasilkan dengan cara mendispersikan aspal pen-60/70 ke dalam air atau sebaliknya dengan bantuan bahan pengemulsi sehingga diperoleh partikel aspal yang bermuatan listrik positif (kationik) atau negatif (anionik) dan tidak bermuatan (nonionik). Merupakan produk yang ramah lingkungan dan memiliki efisiensi yang lebih baik dari segi pengaplikasian dan kualitas apabila dibandingkan dengan aspal tipe cut-back yang sering digunakan pada aplikasi yang sama. Aspal tipe cut-back memiliki dampak buruk terhadap lingkungan dan keamanan dalam pengaplikasiannya seperti polusi terhadap air serta resiko terjadinya kebakaran pada saat pencampuran di site.

## b. Gas

### 1) LPG Tabung 50 Kg

LPG tabung 50 Kg biasanya dibutuhkan oleh industri kecil, menengah, restoran dan hotel. Restoran dan hotel tersebut membutuhkan sumber energi yang ramah lingkungan dengan kapasitas yang tidak terlalu besar.

### 2) LPG Tabung 12 Kg

Kebutuhan energi untuk rumah tangga dipenuhi dengan melakukan penjualan gas elpiji dalam tabung berkapasitas 12 Kg.

### 3) Bright Gas ( 12 Kg, 5.5 Kg)

Produk ini tergolong baru, yang mulai di pasaran sejak tahun 2009 dengan membuat ke agen tersendiri. Sejak bulan Mei

2013 dipasarkan melalui jaringan keagenan LPG 12 kg. Produk ini dimaksudkan sebagai pengganti LPG 12 kg.

4) LPG Bulk (Curah)

Biasanya dibutuhkan oleh industri, hotel dan mall. LPG sebagai sumber energi yang ramah lingkungan dan efisien guna menunjang proses produksi dengan kapasitas penyimpanan yang besar.

c. *Handling Equipment*

1) *Yale Warehouse Equipment*

*Yale Warehouse Equipment* merupakan macam dari Forklift Yale yang dapat diandalkan dan solusi pergudangan terkemuka untuk semua industri. Forklift Yale ini memberikan lebih banyak keserbagunaan, lebih fleksibilitas dan pilihan model yang lebih banyak. Forklift yang dirancang untuk tingkat dan jangkauan yang lebih tinggi.

2) *Yale Electric Counterbalanced Forklifts*

*Yale Electric Counterbalanced Forklifts* digunakan untuk penggunaan yang ergonomis dan produktif. Memiliki fitur Roda depan yang serbaguna dan bermanuver tinggi serta truk forklift penggerak roda belakang, penuh dengan fitur peningkatan produktivitas.

3) *Yale Tyres Counterbalanced Forklifts*

*Yale Tyres Counterbalanced Forklifts* digunakan untuk penggunaan yang ergonomis dan produktif. Memiliki fitur Roda depan yang serbaguna dan bermanuver tinggi serta truk forklift penggerak roda belakang, penuh dengan fitur peningkatan produktivitas.



d. *Heavy Equipment*

1) *Agricultural Tractor*

*Power Plus Agricultural Tractor* yang berasal dari Amerika Serikat kendaraan yang didesain secara spesifik untuk keperluan traksi tinggi pada kecepatan rendah, atau untuk menarik trailer atau implemen yang digunakan dalam pertanian atau konstruksi.

2) *Hoisting - All Terrain Crane*

*Power Plus Hoisting - All Terrain Crane* digunakan untuk mengangkat dan menurunkan material dan memindahkannya secara horizontal. Biasa digunakan di industri transportasi untuk bongkar muat barang, di industri konstruksi untuk pergerakan material, dan di industri manufaktur untuk pemasangan alat berat.

2. Price

Aspal Penetrasi 60/70	Rp 1.000.000/drum
Aspal Emulsi	Rp 980.000/drum
LPG Tabung 50 Kg	Rp 895.000 tanpa isi
LPG Tabung 12 Kg	Rp 400.000 tanpa isi
Brightgas Tabung 12 Kg	Rp 444.000 tanpa isi
Isi Brighgas 12 Kg	Rp 141.000
Brightgas Tabung 5,5 Kg	Rp 270.000 tanpa isi
Isi Brightgas 5,5 Kg	Rp 65.000
LPG Bulk Curah	-
<i>Yale Warehouse Equipment</i>	US\$ 1.100 – 1.600
<i>Yale Electric Counterbalanced Forklifts</i>	US\$ 10.000 – 25.000
<i>Yale Tyres Counterbalanced Forklifts</i>	US\$ 11.000 – 20.000
<i>Power Plus Agricultural Tractor</i>	US\$ 10.000 – 13.000

<i>Power Plus Hoisting - All Terrain Crane</i>	± US\$ 70.000
--	---------------

### 3) *Place*

Produk dipasarkan di kantor pusat PT Jaya trade Indonesia yang berlokasi di Jl. Kramat Raya No. 144 Jakarta Pusat. Beberapa produk seperti aspal dan gas memiliki beberapa lokasi gudang yang terdapat di pulau Jawa dan di luar pulau Jawa. Khusus untuk produk *Handling* dan *Heavy equipment* Memiliki gudang yang berlokasi di Cikarang dan Ciluar Jawa Barat. PT Jaya trade Indonesia menggunakan Zero level dalam distribusinya yaitu PT Jaya trade Indonesia sendiri yang akan mendistribusikan produknya langsung ke konsumen.

### 4) *Promotion*

Seluruh produk dipasarkan dengan cara yang sama sebagai contoh aspal dan gas dipasarkan melalui *sales* yang bertugas melakukan *telemarketing* dan *canvassing*. Hal yang sama juga dilakukan di unit *handling* dan *heavy equipment*, *sales* tidak hanya bertugas untuk melakukan *telemarketing* dan *canvassing* namun juga memberikan surat penawaran bagi konsumen atau calon konsumen yang tertarik terhadap produk yang ditawarkan. PT Jaya trade Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang B2B atau *business to business* maka promosi yang dilakukan merupakan promosi yang paling efektif untuk sampai kepada konsumen atau calon konsumen.

### 5) *Pesaing*

PT Jaya Trade Indonesia memiliki pesaing berdasarkan produknya misalnya di unit handling equipment terdapat pesaing seperti Toyota, Mitsubishi, TCM dan Nissan, di unit heavy equipment PT Jaya trade Indonesia memiliki pesaing seperti Mounted, dan Zoomloin.

PT Jaya Trade Indonesia tidak memiliki banyak perbedaan dari pesaing karena bisnis yang dijalankan merupakan produk yang serupa hanya saja PT Jaya Trade Indonesia hanya memiliki pasar di wilayah Jakarta dan Surabaya. Sedangkan pesaing rata – rata sudah menggarap pasar hamper diseluruh Indonesia.

### **BAB III**

## **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **B. Bidang Kerja**

Praktikan mendapat kesempatan melakukan praktik kerja lapangan selama empat puluh hari kerja mulai dari tanggal 02 September 2019 sampai dengan 25 Oktober 2019.

Pelaksanaan praktik kerja lapangan di PT Jaya Trade Indonesia praktikan ditempatkan di unit *Handling Equipment* bidang Pemasaran, tugas utamanya adalah:

1. Mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial
2. *Telemarketing*
3. *Canvassing*
4. Membuat *stock opname*

#### **B. Pelaksanaan Kerja**

Pada hari pertama melakukan praktik kerja lapangan Senin 2 September 2019 praktikan diberi arahan mengenai *job description* yang harus praktikan lakukan selama 40 hari kedepan dan pengenalan terhadap perusahaan serta pengenalan dengan para pegawai dan produk – produk yang ditawarkan oleh PT Jaya Trade Indonesia. Praktikan ditempatkan di bagian *Handling Equipment* maka praktikan diberi pengetahuan dasar mengenai Yale Forklift oleh Bapak Andrey Parlindungan selaku Manajer Pemasaran khusus bidang Yale Forklift. Kegiatan PKL selama empat puluh hari kerja di *Handling Equipment* bagian pemasaran adalah sebagai berikut;

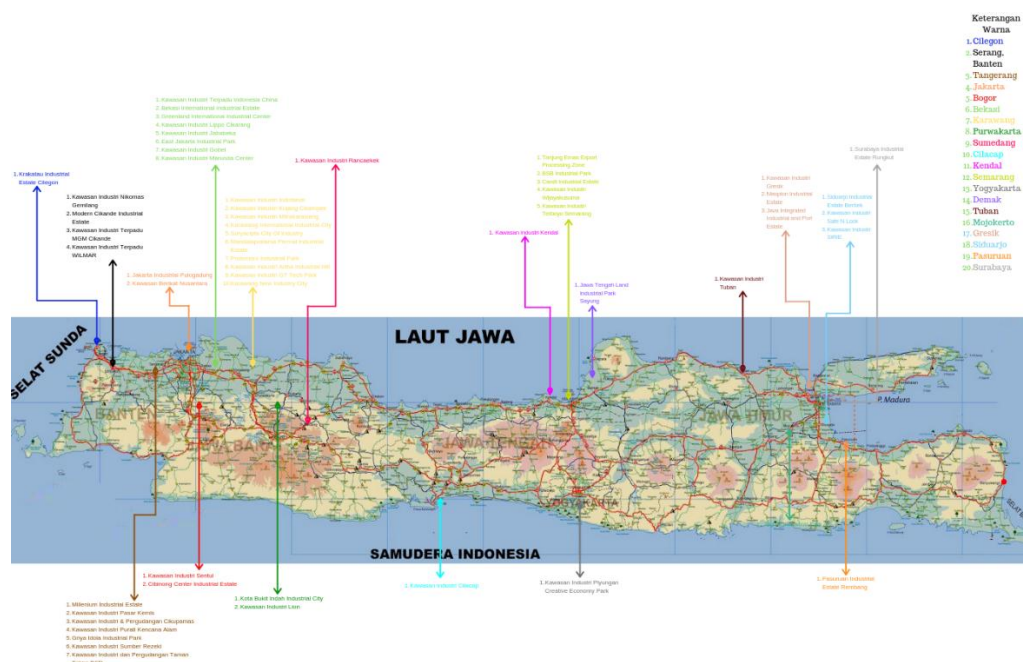
##### **1. Mengidentifikasi Pasar atau Konsumen Potensial**

Menurut Suryana & Dini (2012) Konsumen potensial adalah konsumen yang memiliki peluang untuk membeli produk perusahaan tetapi belum menjadi konsumen riil. Kepada mereka, perusahaan

memiliki kewajiban untuk memberikan "pendidikan". Promosi merupakan upaya yang harus dimaksimalkan.

Segmentasi berdasarkan geografi merupakan pengelompokan target konsumen potensial yang didasarkan pada lokasi atau area tertentu atau ukuran lokasi dan area tertentu. Segmentasi ini umum dilakukan untuk memberikan gambaran seberapa luas jangkauan konsumen potensial yang akan kita garap atau kita kejar. Segmentasi geografis ditentukan oleh suatu letak daerah, lokasi, area, ukuran, atau kelompok tertentu (Ir. Fl. Titik Wijayanti, 2017).

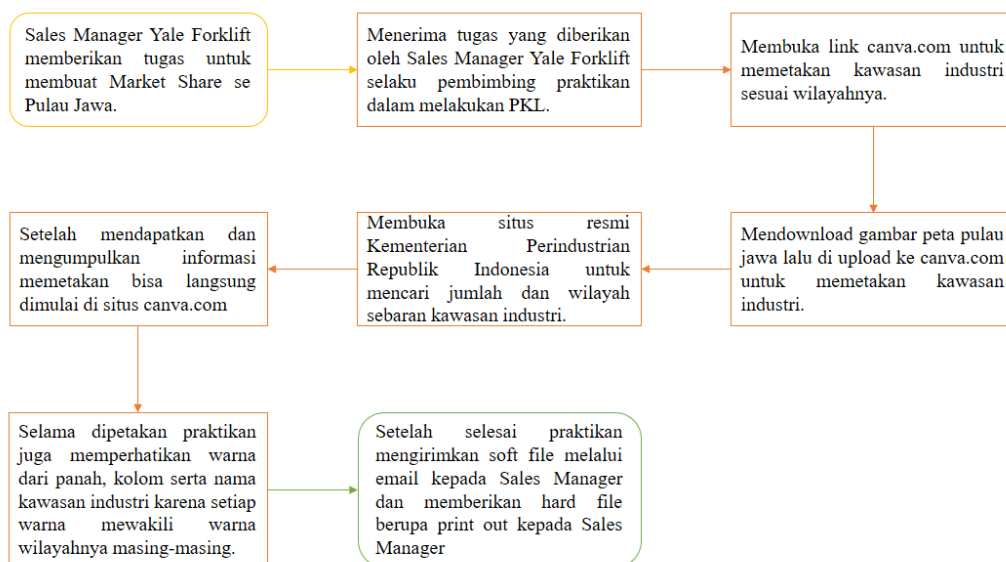
Tujuan PT Jaya Trade Indonesia khususnya bagian *handling equipment* mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial untuk membantu tim pemasaran Yale Forklift mengetahui seberapa banyak pasar yang belum digarap oleh PT Jaya Trade Indonesia, selain itu melalui pemetaan kawasan industri PT Jaya Trade Indonesia dapat menjadikan data ini sebagai bahan pertimbangan untuk dalam melakukan perluasan pasarnya.



**Gambar III. 1 Peta Kawasan Industri di Pulau Jawa**

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

Selama pelaksanaan PKL, praktikan mendapat tugas untuk mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial di Pulau Jawa untuk mempermudah kerja tim mengetahui seberapa banyak kawasan yang belum tergarap oleh tim pemasaran. Data diambil melalui situs resmi kementerian perindustrian.



**Gambar III. 2 Flowchart Pemetaan Kawasan Industri di Pulau Jawa**

Sumber: Data diolah oleh Praktikan

*Input* untuk mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial adalah data yang berasal dari situs resmi kementerian perindustrian. Informasi yang digunakan dari situs tersebut adalah jumlah dan wilayah sebaran kawasan industri yang terdapat di pulau Jawa.

Proses yang harus dilalui dalam mengerjakan tugas mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial adalah mencari tahu informasi mengenai jumlah dan sebaran kawasan industri yang ada di pulau. Selain itu pastikan menggunakan gambar atau peta Pulau Jawa yang terlihat secara jelas atau memiliki *high quality* sehingga wilayah dapat terbaca jelas. Jika informasi yang dibutuhkan dan peta yang

dibutuhkan sudah tersedia maka proses pengerjaan dalam memetakan kawasan industri sepulau Jawa dapat dilakukan.

*Output* dari identifikasi pasar atau konsumen potensial adalah informasi lokasi kawasan industri di Pulau Jawa mulai dari ujung paling barat sampai ujung paling timur pulau Jawa, jumlah kawasan industri yang terdapat di masing-masing wilayah, dan jumlah kawasan industri yang belum digarap oleh PT Jaya trade Indonesia. Output dari pekerjaan ini dapat berupa softfile maupun hardfile.

Berdasarkan hasil pekerjaan yang praktikan lakukan maka dapat diketahui bahwa terdapat 56 kawasan industri yang terletak di Pulau Jawa dari Ujung Kulon sampai Surabaya.

Kawasan Industri terbanyak terdapat di wilayah Bekasi dan Karawang dengan jumlah masing masing wilayah seperti Bekasi 8 wilayah dan Karawang 10 wilayah.

Manfaat dari hasil pekerjaan ini adalah memperluas wawasan praktikan dalam mengetahui jumlah kawasan industri dan peluangnya dalam dunia kerja khususnya dalam kegiatan pemasaran di PT Jaya Trade Indonesia bidang *Handling Equipment*. Selain itu melalui kegiatan pemetaan ini praktikan dapat memberikan rekomendasi kepada tim pemasaran *Handling Equipment* untuk wilayah perluasan pasar.

## 2. *Telemarketing*

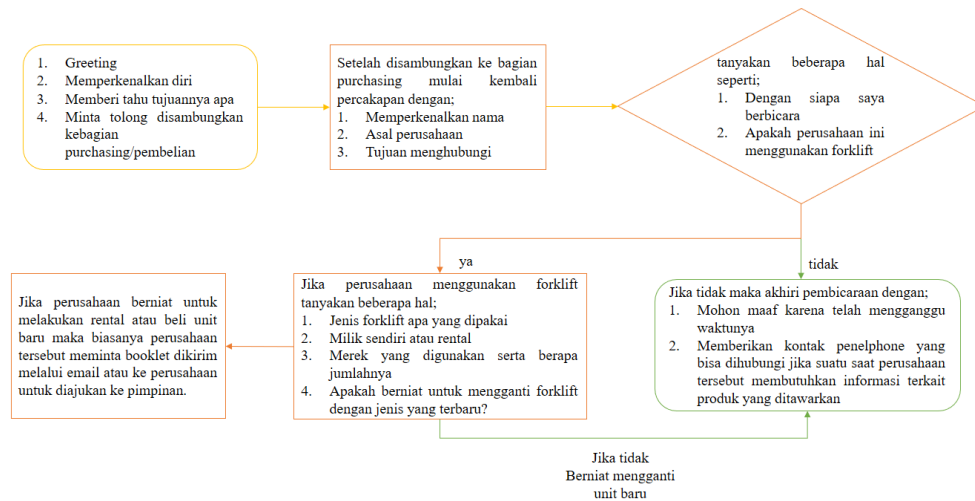
*Telemarketing* adalah suatu saluran pemasaran yang menggunakan sarana telekomunikasi untuk berhubungan dengan pelanggan ataupun calon pelanggan dalam mengkomunikasikan ataupun mempromosikan produk yang dimiliki oleh perusahaan (Mardinsyah, n.d.)

Ada dua jenis *telemarketing*: *inbound* dan *outbound*. *Inbound* atau panggilan *telemarketing* yang masuk adalah panggilan dari konsumen. Konsumen dapat merespons iklan, katalog, e-mail, atau faks. Petugas penerima telepon di L.L. Bean dilatih untuk menangani telepon masuk dengan baik dan bersahabat. Panggilan dari perusahaan dinamakan *outbound*. Jenis panggilan ini biasanya menimbulkan penolakan dari konsumen karena merasa terganggu (Moriarty, Mitchell, & Wells, 2008).

Tujuan praktikan melakukan kegiatan *telemarketing* adalah untuk memasarkan produk kepada perusahaan yang jaraknya jauh, atau yang belum pernah menjadi *customer* sebelumnya. Melalui kegiatan *telemarketing* ini praktikan dapat berbicara secara personal kepada pihak yang dituju misalnya kepala bagian *purchasing*.

Dalam melakukan *telemarketing* sebelumnya praktikan sudah diberi arahan bagaimana cara memulai percakapan yang baik dengan calon konsumen. Kegiatan *telemarketing* menjadi salah satu kegiatan pemasaran yang cukup efektif dibanding kegiatan pemasaran yang lain.





**Gambar III. 3 Flowchart Telemarketing**

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

Metode yang digunakan adalah metode *out-bound telemarketing*. Jarang sekali PT Jaya Trade mendapat *telemarketing in-bound* hal ini dikarenakan biasanya konsumen dari Yale forklift adalah konsumen setia yang sudah lama menggunakan jasa PT Jaya Trade Indonesia yang biasanya jika membutuhkan bantuan konsumen langsung menghubungi pihak terkait misalnya; *sales*, *rentalis*, atau bahkan mekanik yang biasa menangani masalah forklift.

Input dari kegiatan telemarketing ini adalah daftar perusahaan yang harus dihubungi setiap minggu. PT Jaya Trade Indonesia khususnya unit *handling equipment* menargetkan 50 perusahaan dalam satu minggu untuk dihubungi dan mengumpulkan data dari perusahaan yang dihubungi

Proses *telemarketing* biasa dilakukan pada pukul 09.00 – 11.00 dan pukul 13.00 – 15.00 biasanya *telemarketing* tidak memakan waktu yang terlalu lama hanya sekitar 10 – 15 menit per percakapan. Proses *telemarketing* dimulai dengan perkenalan diri dan memberitahu tujuan

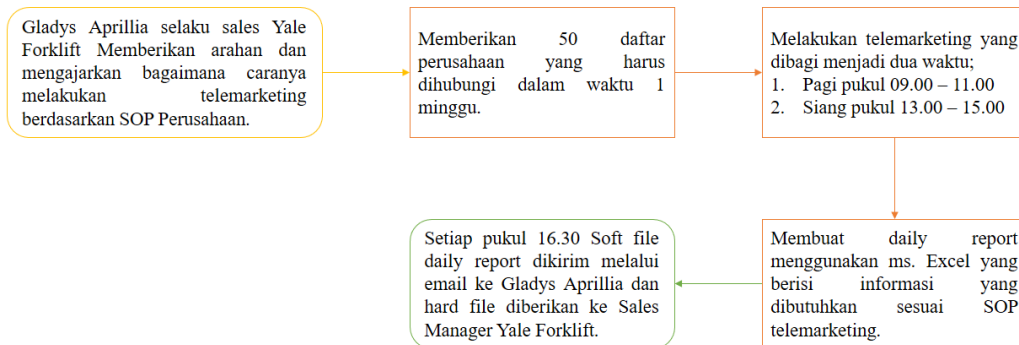
menghubungi perusahaan tersebut, sampai pada mengulik informasi dari perusahaan tersebut.

Output dari *telemarketing* berupa data konsumen yang akan dikumpulkan di basis data yang terdiri atas nama perusahaan, no telp, nama penanggung jawab bagian pembelian barang, jenis barang yang digunakan dan kepemilikan atas barang tersebut (apakah jual atau sewa). Data konsumen ini akan diperbaharui setiap minggunya untuk dilaporkan kepada *Sales Manager Yale Forklift*.

Hasil dari *telemarketing* yang dilakukan tim pemasaran Yale forklift tidak selalu memberikan hasil yang seharusnya. Seringkali dalam proses *telemarketing* pihak perusahaan yang dituju tidak ingin menerima telp, atau seringkali pihak yang dituju sedang tidak ditempat. Namun beberapa perusahaan yang sudah menerima panggilan dari tim pemasaran Yale Forklift biasanya meminta booklet dikirimkan melalui email atau pos ke alamat perusahaan sebagai bahan pertimbangan. Hanya saja tim pemasaran tidak memiliki respon yang cepat terhadap permintaan calon konsumen, sehingga hasil dari telemarketing terkesan lambat.

40% data konsumen yang dihasilkan dari *telemarketing* biasanya dijadikan daftar calon undangan pameran yang biasa diadakan setahun dua kali oleh tim Pemasaran Yale forklift. Dalam kegiatan pameran inilah biasanya memiliki peluang besar untuk mendapatkan konsumen baru dan tidak jarang dalam pameran konsumen berpindah agen pemegang merek.

Manfaat dari melakukan kegiatan *telemarketing* bagi praktikan adalah melalui kegiatan ini praktikan terlatih untuk berbicara secara efektif dan efisien. Manfaat lain yang dirasakan oleh praktikan adalah terbiasa memberikan informasi dengan tepat tanpa harus membuang banyak waktu.



**Gambar III. 4 Flowchart Kegiatan *Telemarketing***

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

Hasil dari *telemarketing* biasanya menghasilkan *output daily report* yang dianalisa mingguan dan akan dijadikan sebagai bahan pertimbangan tim untuk melakukan canvassing atau tidak. Canvassing dilakukan jika *telemarketing* tidak mendapatkan cukup data misalnya saat *telephone* pihak yang dituju tidak ditempat (meeting, cuti, tidak masuk), hal lain jika *telemarketing* dianggap terlalu banyak penolakan atau tidak banyak yang tertarik dengan produk yang ditawarkan.

DAFTAR CUSTOMER						
		Alamat	Wilayah	Contact Person	Number	
71	GLADYS					
72	1	PT Kertopaten Kencana Surabaya	Jl. Ambengan No.20, Ketabang, Kec. Genteng, Kota SBY, Jawa Timur 60272	Surabaya	Bapak Andy	(031) 5325959
73	2	PT Global Success Chain	Panjang Jivo Permai No.30, Panjang Jivo, Kec. Tenggilis Mejoyo, Kota SBY, Jawa Timur 60299	Surabaya	Bapak Agung	(031) 8480168
74	3	PT Galaxy Amgerah Expresindo	Surya Inti Permata Juanda BB-15, Sidoarjo, 61253, Dusun Pager, Sawotratap, Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61253	Sidoarjo, Jawa Timur	Ibu Anita	(031) 8668722
75						
76	KEVIN					
77	1	PT Agri Wangi	Jl. Elang No 88, Desa Sanja, Kawasan Industri Branta Mulya Citeureup, Bogor, Jawa Barat	Bogor, Jawa Barat	Bu Dina	
78	2	PT Sari Berkas sejahtera	Jl. Daan Mogot No.25, RT.6/RW.5, Duri Kepa, Kebonjeruk, Jakarta	Jakarta		
79	3	PT Indonesia Pos Chemtech Chosun Ref	Jl. Antartika 1 Kav. E-4 Kawasan Industri Krakatau 1 Kel.Kotasari, Kec. Grogol Cilegon,Banten,Jawa Barat	Banten, Jawa Barat	Bp Andrey	
80	4	PT Dialog Sistemindo	Jl. Tekno Boulevard, Pasir Gombong, Kec Cikarang Utara Bekasi, Jawa Barat	Cikarang, Jawa Barat	Bp Amal	
81	5	PT SARI BERKAT SEJAHTERA	Jl. Daan Mogot No.25, RT.6/RW.5, Duri Kepa, Kebon jeruk, Jakarta	Jakarta	Bu Yesika	

**Gambar III. 5 Output *Telemarketing***

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

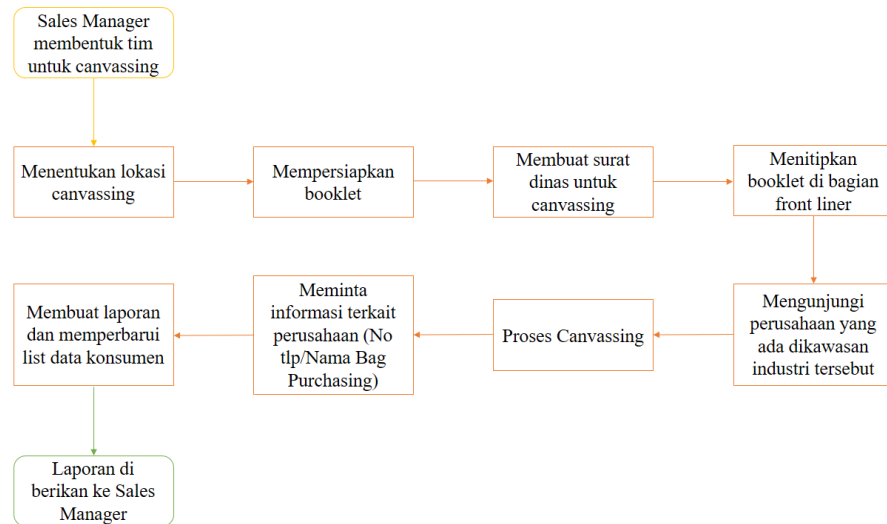


**Gambar III. 6 Proses Kegiatan *Telemarketing***

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

### 3. *Canvassing*

Menurut Widodo (2016) Metode total *canvassing* adalah metode yang berorientasi pada penggarapan target pasar secara bersama-sama dalam satu tim. Dalam hal ini, peran leader sangat diperlukan agar menghasilkan produksi yang maksimal. Target pasar yang dimaksud dalam total *canvassing* adalah orang-orang yang berada di suatu lokasi tertentu.



**Gambar III. 7 Proses *Canvassing***

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

Tujuan dilakukannya *canvassing* karena ada beberapa alasan, misalnya: <sup>1)</sup> Selama dilakukan *telemarketing* dalam satu minggu mengalami banyak penolakan yang artinya sulit mendapatkan data yang menjadi target perusahaan. <sup>2)</sup> Mendatangi langsung perusahaan dengan harapan *booklet* yang ditiptkan di *first liner* sampai ke orang yang dituju misalnya kepala bagian *purchasing*

Praktikan mendapat kesempatan untuk melakukan *canvassing* bersama tim 1 yang terdiri dari Gladys Aprillia dan Kevin Octavian selaku *sales handling equipment* PT Jaya Trade Indonesia. Praktikan bersama tim menentukan bahwa akan melakukan *canvassing* di kawasan industri Cibinong.

Kawasan industri Cibinong didominasi oleh pabrik semen tiga roda yang berada di Citeureup, Bogor  $\pm 2$  km dari tol Cibinong, dan  $\pm 4$  km dari sirkuit Sentul Bogor.

Dalam melakukan *canvassing* praktikan dan tim berkunjung ke 15 perusahaan yang berada di kawasan industri Cibinong. Praktikan dan

tim menghabiskan waktu  $\pm$  3 jam untuk melakukan *canvassing* di kawasan industri Cibinong.

NO	NAMA PT	PURCHASING	NO TLP	KETERANGAN
1	PT DAISEN WOOD FRAME	PAK IWAN	021-8754363	-
2	PT DHL	PAK TOPAN	-	RENTAL, CAPACITY 1,5
3	COATS REJO INDONESIA	PAK WAHYU	02518307800	RENTAL
4	INDOCEMENT	THESSIA	021-8752544	TOYOTA
5	PT BENUA KERTAS	PAK ANTON	-	-
6	PT ARMINDO CATUR PRATAMA	PAK ADAM	021-8671031	-
7	PT LAKSANA MATRA SEDAYA	BU SANTI	021-87941335	-
8	PT TONGGAK AMPUH	PAK AYUB TAROREH	021-8754994	FORKLIFT MILIK SENDIRI
9	PT POPULAR CAN UTAMA	PAK CIPTO	021-6341756 021-6333960 021-6333961	-
10	PT TANAH RAYA GRUP (EKSPEDISI)	PAK PILAS	021-8753737	SEWA
11	PT DIAN CIPTA PERKASA	-	021-8680780	TOYOTA
12	PT POLIFRIMA	PAK SAMSUDIN	021-8758788	BELI
13	PT OSHA ASIA (INDUSTRI SEPATU)	BU NOVITA	021-7395555	RENTAL
14	PT TOPINDO ATLAS INDONESIA	-	-	-
15	IRON MOUNTAIN	IBU TIA (RECEPTIONIST)	021-29612990	-

**Gambar III. 8 Output Kegiatan Canvassing**

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

Kegiatan *canvassing* yang dilakukan hanya mengunjungi perusahaan yang ada di kawasan industri Cibinong dan memberikan booklet di *frontliner* serta meminta agar booklet tersebut disampaikan kepada penanggung jawab bagian penjualan yang ada di perusahaan tersebut. Pada kegiatan ini praktikan juga meminta beberapa informasi seperti apakah perusahaan menggunakan forklift atau tidak, jika menggunakan jenis apa dan merk apa yang digunakan, serta status kepemilikan atas forklift tersebut.

Sayangnya dari kegiatan *canvassing* ini tidak banyak informasi yang didapat untuk menambah data konsumen karena pada proses *canvassing* praktikan hanya sampai di *frontliner* sesuai dengan SOP dari PT Jaya Trade Indonesia.

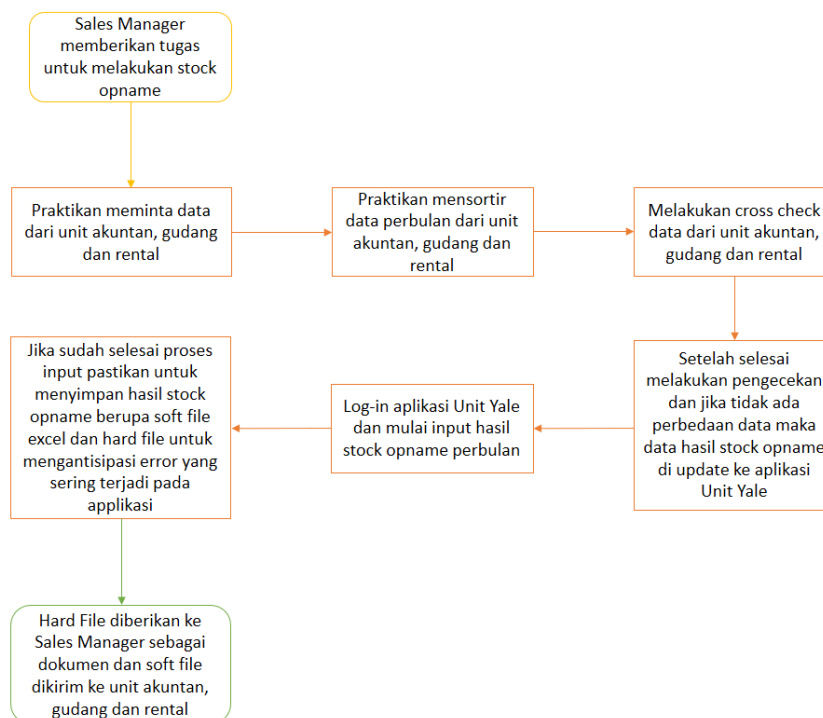
Melalui kegiatan ini manfaat yang dirasakan praktikan adalah membuat praktikan terlatih dalam menghadapi banyak orang,

mengetahui batas – batas izin perusahaan, dan melatih praktikan untuk mendapatkan informasi tanpa terlihat memaksa kepada pihak perusahaan.

#### 4. *Stock opname*

*Stock opname* adalah proses menghitung jumlah barang yang ada di gudang dan mencocokkannya dengan catatan pembukuan persediaan. Jika ternyata jumlah di gudang tidak sama dengan catatan, maka perlu dilakukan koreksi atas jumlah barang persediaan (*Eksplorasi Zahir Accounting + Cd, n.d.*).

*Stock opname* yang dilakukan secara teratur selain dapat menghindari produk rusak, mengetahui barang dicuri atau selisih, dapat pula mengatur cash flow berdasarkan manajemen persediaan yang baik (Royan, 2005).



**Gambar III. 9 Proses *Stock Opname* Unit *Handling Equipment***

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

Kegiatan *stock opname* yang dilakukan di unit *handling equipment* adalah kegiatan rangkaian paling akhir, *stock opname* pertama kali dilakukan oleh unit Akuntansi, lalu unit gudang, dan unit rental.

Seperti yang sudah diketahui bahwa unit *handling equipment* adalah pihak terakhir yang melakukan *stock opname* dari serangkaian *stock opname* yang dilakukan oleh perusahaan. Tujuannya *handling equipment* melakukan *stock opname* adalah untuk mencocokkan data yang berasal dari akuntansi, gudang dan unit rental. Hanya saja di unit di unit *handling equipment* hanya barang-barang yang berkaitan dengan unit tersebut, misalnya forklift dari Yale. Tujuan lain unit *handling equipment* melakukan *stock opname* sebagai salah satu laporan atas pencapaian tim pemasaran di unit tersebut selama satu tahun.

Unit Akuntansi menjadi unit yang pertama kali melakukan *stock opname* Yale Forklift karena dari unit akuntansi berkaitan dengan segala hal pembayaran dari unit akuntansi jika sudah terjadi pembayaran maka unit akan menginformasikan mengenai keluar atau masuknya suatu barang ke gudang. Misalnya jika ada pengeluaran beli barang baru maka pihak akuntansi akan menginformasikan bahwa telah membeli barang baru dan akan tiba di gudang pada waktu tertentu. Begitu pun jika melakukan penjualan atau sewa maka pihak akuntansi akan menginformasikan kepada pihak gudang untuk mengirim barang tertentu di waktu tertentu.



NO.	VERSII OPRASIONAL	VERSI AKUNTING
1	<b>GUDANG CIKARANG</b>	
5	SALDO AWAL	176
6	MASUK / KEMBALI	3
7	KELUAR (RENTAL)	3
8	KELUAR (JUAL)	7
9	KELUAR (STOK / SPARE / PINJAM)	7
10	SALDO AKHIR	172
11	UNIT BARU	159
12	UNIT BEKAS	13
13	TOTAL	172
14	<b>GUDANG SURABAYA</b>	
15	SALDO AWAL	24
16	MASUK / KEMBALI	1
17	KELUAR (RENTAL)	1
18	KELUAR (JUAL)	1
19	KELUAR (STOK / SPARE / PINJAM)	1
20	SALDO AKHIR	23
21	UNIT BARU	18
22	UNIT BEKAS	5
23	TOTAL	23
24	<b>GUDANG CILUER</b>	
25	SALDO AWAL	24
26	MASUK / KEMBALI	1
27	KELUAR (RENTAL)	1
28	KELUAR (JUAL)	1
29	KELUAR (STOK / SPARE / PINJAM)	1
30	SALDO AKHIR	23
31	UNIT BARU	18
32	UNIT BEKAS	5
33	TOTAL	23

**Gambar III. 10 Stock Opname Unit Akuntansi**

Sumber: Data Internal Unit Akuntansi

Setelah unit akuntansi unit selanjutnya adalah gudang yang melakukan *stock opname* karena gudang yang mengirim dan menerima suatu barang termasuk tempat penyimpanan barang. Gudang dapat melakukan pengiriman dan penerimaan barang atas informasi dari pihak akuntansi yang mana pihak ini sudah memastikan bahwa urusan pembayaran telah selesai dilakukan.

NO	MODEL	S/N	KAP (Ton)	TAHUN	KET	SO.AWAL	TANGGAL	NO.SJ	QTY	DARI
1	ZOWELL XT60	XT130602	6	2013	BARU	1	21/8/13	JJ CARGO		CHINA
2	ZOWELL XT30	XT110403	3	2011	BARU	1	21/09/2011	JJ CARGO		CHINA
3	ZOWELL XT30	XT110405	3	2011	BARU	1	21/09/2011	JJ CARGO		CHINA
4	ZOWELL XT30	XT180906	3	2018	BARU	1	22/11/18	JJ CARGO		CHINA
5	ZOWELL XT30	XT180907	3	2018	BARU	1	22/11/18	JJ CARGO		CHINA
6	ZOWELL XR1545	XR140937	1.5	2014	BARU	1	21/6/17	EKSPEDISI		EX. BERRI INDOSARI - BALI
7	ZOWELL XRE15	XRE171102	1.5	2017	BARU	1	1/8/18	KUANS		EX. KIANIS PRATAMA
8	JUMBO EV-1200STD	W120858563W6	1.2	2015	BARU	1	4/11/15	WHLU0521653		THAILAND
9	JUMBO EV-1200STD	W120858564W6	1.2	2015	BARU	1	4/11/15	WHLU0521653		THAILAND
10	JUMBO EV-1200STD	W120858565W6	1.2	2015	BARU	1	4/11/15	WHLU0521653		THAILAND
11	GDP28MX	D871R06043S	2.5	2018	BARU	1	26/3/18	JJ CARGO		JEPANG
12	GDP28MX	D871R07543S	2.5	2019	BARU	1	21/2/19	JJ CARGO		JEPANG
13	GDP30MX	D871R04017R	3	2017	BARU	1	24/12/17	JJ CARGO		JEPANG
14	GDP30MX	D871R06449S	3	2018	BARU	1	16/8/18	JJ CARGO		JEPANG
15	GDP30MX	D871R07546S	3	2019	BARU	1	21/2/19	JJ CARGO		JEPANG
16	GDP35MX	D871R06083S	3.5	2018	BARU	1	12/4/18	JJ CARGO		JEPANG
17	GDP35MX	D871R06183S	3.5	2018	BARU	1	21/5/18	JJ CARGO		JEPANG
18	GDP35MX	D871R06187S	3.5	2018	BARU	1	21/5/18	JJ CARGO		JEPANG
19	GDP35MX	D871R06193S	3.5	2018	BARU	1	21/5/18	JJ CARGO		JEPANG
20	GDP35MX	D871R06196S	3.5	2018	BARU	1	21/5/18	JJ CARGO		JEPANG

**Gambar III. 11 Stock Opname Unit Gudang Cikarang**

Sumber: Data Internal Unit Gudang Cikarang

Pihak ketiga yang melakukan *stock opname* adalah unit rental. Unit rental hanya mengerjakan *stock opname* sewa mereka tidak mengerjakan *stock opname* secara keseluruhan. Di unit ini *stock opname* tidak hanya memuat informasi barang itu sendiri namun juga penanggung jawab atau yang biasa disebut dengan mekanik dan rentalis. Mekanik dan rentalis biasanya saling berhubungan oleh sebab itu sering kali disebut sepaket.

NO.	KONSUMEN	LOKASI	MODEL	S/N	Mekanik/P.Jawab
1	EVONIK	Cikarang	GDP25MX	D871R03627R	Suprijanto & Aprizal
2	EVONIK	Cikarang			
3	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	FB30PZ	B882R07229P	Yudi & Rico
4	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	FB30PZ	B882R07211P	Yudi & Rico
5	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	FB30PZ	B882R07212P	Yudi & Rico
6	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	GLP30MX + Two way fork	D871R01920N	Yudi & Rico
7	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	FB25RZ	C881R01641R	Yudi & Rico
8	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	ZOWELL XT40	XT170503	Yudi & Rico
9	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	ZOWELL XT40	XT170504	Yudi & Rico
10	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	ZOWELL XT40	XT170505	Yudi & Rico
11	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	ZOWELL XT40	XT170506	Yudi & Rico
12	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	ZOWELL XT40	XT170507	Yudi & Rico
13	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	GLP30MX	D871R03634R	Yudi & Rico
14	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	GLP30MX + Two way fork	D871R03635R	Yudi & Rico
15	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	ZOWELL XT40	XTA170510	Yudi & Rico
16	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	ZOWELL XT40	XTA170511	Yudi & Rico
17	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	ZOWELL XT40	XTA170512	Yudi & Rico
18	UKY MOLD SERVICE	Bogor (GOODYEAR)	ZOWELL XT40	XTA170508	Yudi & Rico

**Gambar III. 12 Stock Opname Unit Rental**

Sumber: Data Internal Unit Rental *Handling Equipment*

*Sales manager handling equipment* bertugas untuk melakukan cek terhadap keluar masuknya barang baik untuk transaksi sewa maupun jual. *Sales manager* harus mengumpulkan data dari tiga unit sebelumnya sebelum melakukan *stock opname*.

NO	MODEL	JENIS	Kap. (Ton)	KONDISI	QTY
				BARU	BEKAS
1	YALE MP20XV	Pallet mover	2	1	1
2	YALE MP20AP	Pallet mover	2	1	5
3	YALE MRW30LEN24TV083	Electric stecker / Stand	1.3	0	0
4	YALE MS15X	Electric stecker / Stand	1.5	0	0
5	YALE MTR007LEN	Towring Truck	2	0	0
6	YALE R211150685	Hand pallet	2.5	0	0
7	YALE AC25	Hand pallet	2.5	5	5
8	YALE EPB	Hand pallet	2.5	0	0
9	YALE MPD25	Hand pallet	2.5	50	50
10	YALE AC30	Hand pallet	3	0	0
11	ZOWELL XEK1542	Electric stecker / Stand	1.5	0	0
12	ZOWELL XT30	Towring	3	4	4
13	ZOWELL XT40	Towring	4	0	0
14	ZOWELL XT60	Towring	6	1	1
15	ZOWELL XE15	Electric stecker / Stand	1.5	0	0
16	ZOWELL XE1540	Electric stecker / Stand	1.5	0	0
17	ZOWELL XE1550	Electric stecker / Stand	1.5	0	0

**Gambar III. 13 Stock Opname Unit Handling Equipment**

Sumber: Data Diolah oleh Praktikan

*Stock opname* yang dilakukan di unit *handling equipment* biasanya bulanan. Alasan melakukan *stock opname* bulanan karena PT Jaya Trade Indonesia unit *handling equipment* focus utamanya bergerak dalam bidang rental oleh sebab itu sangat diperlukan *stock opname* dilakukan bulanan. *Stock opname* yang dilakukan bulanan membantu unit *handling equipment* dalam pengecekan pembayaran uang sewa dari berbagai perusahaan serta mempermudah unit *handling equipment* dalam kontrol barang atau *service* bulanan yang dilakukan oleh mekanik.

Input untuk melakukan *stock opname* adalah data *stock opname* yang telah dilakukan di unit akuntansi, unit gudang dan unit rental. Ketiga data ini digunakan untuk dilakukan *crosscheck*. Maka sebelum melakukan *stock opname* praktikan harus mengumpulkan ketiga data tersebut.

Proses *stock opname* diawali dengan mengumpulkan tiga data *stock opname* dari unit sebelumnya. Lalu setelah data siap maka yang harus dilakukan mensortir data yang ada memastikan data yang tersedia merupakan data yang dibutuhkan pada saat itu. Setelah mensortir yang harus dilakukan adalah *cross check* terhadap ketiga data tersebut. Beberapa informasi yang tidak diperlukan dapat di sembunyikan untuk mempermudah pekerjaan. Jika sudah tidak ada perbedaan data dari ketiga unit sebelumnya maka data dapat diambil dan melakukan pembaruan data dibasis data.

Output dari *stock opname* berupa laporan softfile dan hardfile serta informasi terbaru yang tersedia di aplikasi unit yale yang sudah diperbarui sesuai dengan data yang telah dikumpulkan dari tiga unit sebelumnya. Informasi ini akan digunakan oleh user seperti *Sales Manager Yale Forklift* dan *Sales Yale Forklift* untuk memeriksa ketersediaan barang digudang dan beberapa informasi penting lainnya.

*Stock opname* juga berfungsi sebagai informasi untuk membuat daftar lelang barang. Biasanya Yale Forklift yang masa pemakaiannya sudah lebih dari 5 tahun akan dijual murah atau lelang. Jika Yale Forklift yang masa penggunaannya lebih dari 5 tahun namun masih berada di tangan konsumen misalnya masih dalam proses rental maka unit *handling equipment* akan menarik barang lama tersebut dan menggantinya dengan yang lebih baru.

Selama proses pengerjaan *stock opname* diperlukan waktu yang cukup lama. Hal ini dipengaruhi oleh jumlah data yang sangat banyak dan hanya dikerjakan oleh praktikan seorang. Proses cross check data menjadi proses terlama dan tersulit karena setiap *stock opname* dari unit berbeda maka memiliki format yang berbeda, begitupun urutan produk yang sudah pasti berbeda. Oleh sebab itu untuk melakukan *stock opname* di unit *handling equipment* memerlukan waktu hingga 3 hari waktu yang cukup lama.

Manfaat yang didapatkan oleh praktikan adalah melatih praktikan untuk bekerja secara teliti, efektif dan efisien. Berkaitan dengan data menjadikan praktikan lebih hati-hati dalam mengerjakan segala sesuatu pekerjaannya. Melalui kegiatan *stock opname* praktikan dapat membantu tim pemasaran dalam membuat target rental atau penjualan untuk tiga bulan selanjutnya.

### C. Kendala Yang Dihadapi

Selama praktikan melaksanakan kegiatan praktik kerja lapangan di PT Jaya Trade Indonesia terdapat beberapa kendala yang dihadapi praktikan. Kendala yang dihadapi praktikan antara lain, yaitu:

1. Terbatasnya fasilitas kerja, yaitu tidak tersedia komputer dan jaringan internet. Sehingga untuk mencetak output pekerjaan harus menumpang dikomputer karyawan lain. Tidak tersedianya jaringan internet juga menghambat kerja praktikan karena sulit untuk melakukan pertukaran informasi.
2. Pada kegiatan *telemarketing* sulit untuk mendapatkan respon yang diinginkan.
3. Dalam melakukan *stock opname* sulit untuk melakukan cross check karena data yang terlalu banyak.

### D. Cara Menghadapi Kendala

Meskipun terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh praktikan selama melaksanakan kegiatan praktik kerja lapangan di PT Jaya Trade Indonesia, praktikan dapat menyelesaikan kegiatan praktik kerja lapangan dengan baik. Adapun cara-cara yang dilakukan praktikan dalam mengatasi kendala-kendala selama melaksanakan praktik kerja lapangan di PT Jaya Trade Indonesia, yaitu:

1. Praktikan menyiapkan laptop dan modem pribadi agar dapat menyelesaikan tugas yang diberikan.
2. Menurut Moriarty et al., (2008) jenis panggilan *outbond* biasanya menimbulkan penolakan dari konsumen karena merasa terganggu. Hal ini yang juga terjadi oleh praktikan, oleh sebab itu praktikan coba membagi dua waktu untuk melakukan *telemarketing* untuk mengantisipasi terlalu banyak penolakan saat melakukan *telemarketing outbond*.

3. Menurut Royan (2005) *Stock opname* yang dilakukan secara teratur selain dapat menghindari produk rusak, mengetahui barang dicuri atau selisih, dapat pula mengatur cash flow berdasarkan manajemen persediaan yang baik. Oleh sebab itu diperlukan dua orang untuk melakukan pekerjaan ini terlebih data yang diolah ribuan. Namun yang praktikan lakukan adalah dengan mensortir data terlebih dahulu yang menyembunyikan data yang kurang penting sehingga proses pengerjaan lebih cepat dan lebih mudah.

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Setelah 40 (empat puluh) hari kerja praktikan melaksanakan kegiatan praktik kerja lapangan di PT Jaya Trade Indonesia, praktikan mendapat ilmu pengetahuan dan pengalaman baru mengenai dunia kerja secara riil. Praktikan dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan dapat mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial dan memberi saran wilayah perluasan pasar. Melalui *jobdesc* tersebut praktikan dapat mengetahui wilayah konsumen potensial yang harus menjadi target untuk perluasan pasar. Dengan melakukan identifikasi pasar maka praktikan dapat memberi saran untuk PT Jaya Trade Indonesia lokasi untuk perluasan pasar berada di wilayah Bekasi dan Karawang. Daerah Bekasi dan Karawang menjadi lokasi yang dituju karena di wilayah tersebut memiliki kawasan industri paling banyak diantara wilayah yang lain, alasan lain karena lokasi Bekasi dan Karawang dekat dengan lokasi kantor pusat PT Jaya Trade Indonesia dan gudang PT Jaya Trade Indonesia.
2. Praktikan dapat mengetahui mekanisme bagaimana cara melakukan *telemarketing* sesuai SOP PT Jaya Trade Indonesia dan dapat mengumpulkan informasi sesuai kebutuhan unit *handling equipment*. Melalui *jobdesc* ini praktikan dapat melakukan telemarketing dengan cara yang efektif dan dapat mengumpulkan informasi sesuai kebutuhan di unit *handling equipment* serta belajar untuk memberikan respon yang cepat terhadap permintaan dari calon konsumen. Dalam melakukan telemarketing praktikan mencoba membagi dua waktu yang diharapkan akan mendapatkan respon lebih baik dan mendapatkan informasi sesuai yang dibutuhkan perusahaan.
3. Praktikan dapat mengetahui, mempraktikan serta menganalisis mekanisme *canvassing* sesuai dengan SOP dan hasil kerja sama tim



unit *handling equipment* PT Jaya Trade Indonesia. Melalui *jobdesc* ini praktikan mengetahui bahwa cara yang selama ini dilakukan oleh PT Jaya Trade Indonesia tidak efektif. Hal ini karena *canvassing* yang dilakukan hanya mengunjungi perusahaan dan/atau gudang untuk memberikan *booklet* di *frontliner*. Kemungkinan untuk sampai kepada pihak yang dituju lumayan kecil, alasan lain karena tidak bertemu dengan orang yang tepat sehingga tim pemasaran tidak dapat memberikan informasi terkait produk yang tertera di *booklet*.

4. Praktikan dapat mengetahui, mempraktikkan serta menyimpulkan hasil *stock opname* di unit *handling equipment* PT Jaya Trade Indonesia. Melalui *jobdesc* ini praktikan dapat menarik kesimpulan apakah pada bulan tersebut perusahaan mengalami kenaikan penjualan dan/atau rental atau tidak. Hal lain praktikan dapat memonitoring barang yang dimiliki PT Jaya Trade Indonesia baik ketersediaan maupun barang yang dalam kondisi sedang di sewakan.
5. Praktikan dapat mengetahui perbandingan kesesuaian teori dengan praktik. Dengan melakukan praktik kerja lapangan praktikan dapat membandingkan kesesuaian teori dengan praktik. Meskipun tidak ada perbedaan antara teori dengan praktik namun melalui praktik kerja lapangan praktikan dapat memperlajari lebih mendalam tidak hanya teori.

## B. Saran – Saran

Setelah melaksanakan kegiatan praktik kerja lapangan di PT Jaya Trade Indonesia, praktikan ingin memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak PT Jaya Trade Indonesia dan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, serta calon praktikan yang akan melakukan kegiatan praktik kerja lapangan. Beberapa saran dari praktikan yaitu:

- a. Melalui salah satu *jobdesc* yang telah praktikan kerjakan maka dapat praktikan sarankan bahwa untuk perluasan pasar penjualan

atau rental Yale Forklift dapat dilakukan di wilayah Bekasi dan Karawang. Bekasi dan Karawang merupakan dua wilayah dengan jumlah kawasan industri terbanyak di Pulau Jawa. Selain dua wilayah dengan kawasan industri terbanyak dua wilayah tersebut pun dekat dengan kantor pusat PT Jaya Trade Indonesia dan dekat dengan gudang PT Jaya Trade Indonesia yang berada di Cikarang.

- b. Melalui *jobdesc telemarketing* maka saran dari praktikan agar unit *handling equipment* dapat memberikan respon lebih cepat jika dalam proses *telemarketing* diminta untuk mengirimkan booklet khususnya melalui e-mail.
- c. Melalui *jobdesc canvassing* praktikan memberi saran agar tidak perlu melakukan canvassing setiap minggu karena booklet hanya dititip di *front liner* kemungkinan untuk sampai ke orang yang dituju sulit atau *canvassing* dilakukan dengan membuat janji kepada perusahaan yang dituju sehingga dapat diterima dan langsung mempromosikan produk ke orang yang dituju seperti penanggung jawab bagian pembelian.
- d. Berdasarkan pengalaman praktikan sebaiknya *stock opname* dilakukan minimal oleh dua orang untuk menghindari kesalahan dan kekeliruan serta adanya *double check* disaat proses pengerjaan hal ini karena data yang diolah cukup banyak serta untuk mempersingkat waktu pengerjaan.

## DAFTAR PUSTAKA

Bambang Ismoyo. (2019, December). Pahami Pentingnya Digital Marketing Bersama WE Academy dan PLN. *Warta Ekonomi*.

*Eksplorasi Zahir Accounting + Cd.* (n.d.). Elex Media Komputindo.

Ir. Fl. Titik Wijayanti, M. M. (2017). *Marketing Plan! dalam Bisnis (Third Edition)*.

Mardinsyah, A. F. D. (n.d.). *Aplikasi Excel U/ Telemarketing + Cd.* Elex Media Komputindo.

Moriarty, S., Mitchell, N., & Wells, W. (2008). *Advertising Ed.8*. Kencana.

Royan, F. M. (2005). *Grosir Keliling (Alternatif Usaha Mandiri)*. Elex Media Komputindo.

Suryana, Y., & Dini, M. (2012). *Ayo Bangkit dan Sukses Berbisnis: Panduan untuk pengusaha baik pemula maupun yang sudah sukses agar melipatkan gandakan bisnisnya*.

Widodo, S. (2016). *Mindset Kaya Agen Asuransi: Jurus Anti Gagal Agen Asuransi*. Gramedia Widiasarana.

# LAMPIRAN

## Lampiran 1

### Surat Permohonan PKL

	<p>KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI <b>UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA</b> BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT</p> <p>Kampus Universitas Negeri Jakarta Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1, Jakarta 13220 Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id</p>	 
<i>Building Future Leaders</i>		
Nomor : 11919/UN39.12/KM/2019	26 Juli 2019	
Lamp. : -		
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri		
Kepada Yth. Kepala Biro Kepegawaian PT Jaya Trade Indonesia Jl. Kramat Raya No. 144, Jakarta Pusat 10430		
Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :		
Nama	: Karina	
Nomor Registrasi	: 8215160822	
Program Studi	: Manajemen	
Fakultas	: Ekonomi	
Jenjang	: S1	
No. Telp/Hp	: 081212891527	
Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "Praktek Kerja Lapangan Bidang Manajemen Pemasaran" pada tanggal 05 Agustus 2019 sampai dengan tanggal 30 September 2019.		
Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.		
		Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat Biro Sasmito, SH. NIP. 19630403 198510 2 001
Tembusan :		
1. Dekan Fakultas Ekonomi		
2. Koordinator Program Studi Manajemen		

## Lampiran 2

### Surat Keterangan Magang Kerja



**SURAT KETERANGAN MAGANG KERJA**  
**Nomor : 102/JTI-HCM/XI/2019**

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Diah Rahmawati  
Jabatan : Koordinator HRD  
Alamat : Jalan Kramat Raya No.144 Jakarta Pusat 10430

Dengan ini menerangkan :

Nama : Karina  
Asal Universitas : Universitas Negeri Jakarta  
Alamat : Jalan Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt.1, Jakarta 13220

Bahwa yang bersangkutan adalah mahasiswa Universitas Negeri Jakarta Jurusan Manajemen yang telah melaksanakan program magang kerja di PT Jaya Trade Indonesia pada tanggal 2 September 2019 – 28 Oktober 2019 yang berada di Biro *Handling Equipment*.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 26 November 2019

Diah Rahmawati  
Koordinator HRD

**PT JAYA TRADE INDONESIA**

Jl. Kramat Raya No. 144, Jakarta 10430 Indonesia  
Phone : 021 - 315 9999  
Fax : 021 - 314 5888

### Lampiran 3

#### Daftar Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

N o	Hari/Tgl	Kegiatan	Mentor
1	Senin 2-Sept-2019	Mempelajari macam – macam dan spesifikasi forklift (FB-RZ Series, FBR Electric Reach Forklift Series, MR14-25 Reach Truck)	Dekky Mulyadi
2	Selasa 3-Sept-2019	Mengidentifikasi pasar atau konsumen potensial Pulau Jawa	Andre
3	Rabu 4-Sept-2019	Membobotkan SWOT Yale, Jaya Trade Indonesia, dan <i>Handling and Heavy Equipment</i>	Andre
4	Kamis 5-Sept-2019	Membuat Mindmaps rekomendasi hasil pembobotan SWOT	Andre
5	Jumat 6-Sept-2019	Telemarketing	Gladys
6	Senin 9-Sept-2019	Menghitung pengeluaran divisi <i>Handling and Heavy Equipment</i> bulan Agustus	Solihin
		Mensortir, merapikan data pelanggan Jaya Trade Indonesia	Yohannes
7	Selasa 10-Sept-2019	Menghitung pajak Whelloader 2018, Januari - Juni	Solihin
8	Rabu 11-Sept-2019	Merakapitulasi keluar – masuknya barang	Yohannes
9	Kamis 12-Sept-2019	Merekapitulasi rental forklift periode Juni	Yohannes
10	Jumat	Crosscheck jumlah barang PO tahun	Ferdian

	13-Sept-2019	2018-2019	
11	Senin 16-Sept-2019	Mendata tamu Undangan Reguler dan VIP untuk pameran Surabaya 2-4 Oktober	Gladys
12	Selasa 17-Sept-2019	Telemarketing	Gladys
13	Rabu 18-Sept-2019	Mendesain label undangan regular dan VIP	Gladys
14	Kamis 19-Sept-2019	Memetakan undangan berdasarkan wilayah	Gladys
15	Jumat 20-Sept-2019	Membuat Logbook teknisi sesuai wilayah	Yohannes
16	Senin 23-Sept-2019	Memonitoring teknisi sesuai wilayah dan memfollow-up proses rakit barang di customer	Yohannes
17	Selasa 24-Sept-2019	Mendata ulang teknisi untuk dikirim sesuai wilayah, meng-update data customer	Yohannes
18	Rabu 25-Sept-2019	Membantu persiapan pameran di Surabaya untuk tanggal 2-4 Oktober 2019	Seluruh Staff
19	Kamis 26-Sept-2019	Membantu persiapan pameran di Surabaya untuk tanggal 2-4 Oktober 2019	Seluruh Staff
20	Jumat 27-Sept-2019	Membantu persiapan pameran di Surabaya untuk tanggal 2-4 Oktober 2019	Seluruh Staff
21	Senin 30-Sept-2019	Membuat daftar alamat customer rental dan mekaniknya	Yohannes
22	Selasa	Rekap customer rental periode Juni	Yohannes



	1-Okt-2019	2019	
23	Rabu 2-Okt-2019	Rekap customer rental periode Juli 2019	Yohannes
24	Kamis 3-Okt-2019	Rekap customer rental periode Agustus 2019	Yohannes
25	Jumat 4-Okt-2019	Telemarketing	Gladys
26	Senin 7-Okt-2019	Membuat daftar perusahaan yang ada di kawasan industri Cibinong	Gladys
27	Selasa 8-Okt-2019	Telemarketing	Gladys
28	Rabu 9-Okt-2019	Canvassing ke Kawasan Industri Cibinong	Gladys & Kevin
29	Kamis 10-Okt-2019	Membuat surat penawaran kepada PT. Wijaya Karya	Solihin
30	Jumat 11-Okt-2019	Telemarketing	Gladys
31	Senin 14-Okt-2019	Merapikan daftar tamu dari Surabaya	Gladys
32	Selasa 15-Okt-2019	Telemarketing	Gladys
33	Rabu 16-Okt-2019	Telemarketing	Gladys
34	Kamis 17-Okt-2019	Telemarketing	Gladys
35	Jumat 18-Okt-2019	Telemarketing	Gladys
36	Senin 21-Okt-2019	Telemarketing	Gladys
37	Selasa	Membuat unit in – out bulan Agustus	Yohannes

	22-Okt-2019		
38	Rabu 23-Okt-2019	Membuat berita acara stock opname forklift di gudang cikarang, surabaya & bogor	Yohannes
39	Kamis 24-Okt-2019	Membuat stok opname unit bekas gudang cikarang	Yohannes
40	Jumat 25-Okt-2019	Rekap unit per model & Jenis	Yohannes
41	Senin 28-Okt-2019	Perpisahan dengan karyawan PT Jaya Trade Indonesia	Seluruh Karyawan

## Lampiran 4

### Daftar Hadir PKL 2 September – 20 September 2019



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



#### DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN ..... SKS

Nama : Karina  
No. Registrasi : 821616022  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : P.T. Jaya Trade Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kramat Raya No. 144  
021 315 9999

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 2 - 09 - 2019	1. <u>[Signature]</u>	
2.	Selasa / 3 - 09 - 2019	2. <u>[Signature]</u>	
3.	Rabu / 4 - 09 - 2019	3. <u>[Signature]</u>	
4.	Kamis / 5 - 09 - 2019	4. <u>[Signature]</u>	
5.	Jumat / 6 - 09 - 2019	5. <u>[Signature]</u>	
6.	Senin / 9 - 09 - 2019	6. <u>[Signature]</u>	
7.	Selasa / 10 - 09 - 2019	7. <u>[Signature]</u>	
8.	Rabu / 11 - 09 - 2019	8. <u>[Signature]</u>	
9.	Kamis / 12 - 09 - 2019	9. <u>[Signature]</u>	
10.	Jumat / 13 - 09 - 2019	10. <u>[Signature]</u>	
11.	Senin / 16 - 09 - 2019	11. <u>[Signature]</u>	
12.	Selasa / 17 - 09 - 2019	12. <u>[Signature]</u>	
13.	Rabu / 18 - 09 - 2019	13. <u>[Signature]</u>	
14.	Kamis / 19 - 09 - 2019	14. <u>[Signature]</u>	
15.	Jumat / 20 - 09 - 2019	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, 25 - Oktober - 2019  
Penilai,

[Signature]  
Andrey



#### Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 5

### Daftar Hadir PKL 23 September – 11 Oktober 2019



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fu.unj.ac.id



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Karina  
No. Registrasi : 021 516 0822  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : PT. Jaya Trade Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kramat Raya No. 144  
021 2159999

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 23 - 09 - 2019	1.	
2.	Selasa / 24 - 09 - 2019	2.	
3.	Rabu / 25 - 09 - 2019	3.	
4.	Kamis / 26 - 09 - 2019	4.	
5.	Jumat / 27 - 09 - 2019	5.	
6.	Senin / 30 - 09 - 2019	6.	
7.	Selasa / 1 - 10 - 2019	7.	
8.	Rabu / 2 - 10 - 2019	8.	
9.	Kamis / 3 - 10 - 2019	9.	
10.	Jumat / 4 - 10 - 2019	10.	
11.	Senin / 7 - 10 - 2019	11.	
12.	Selasa / 8 - 10 - 2019	12.	
13.	Rabu / 9 - 10 - 2019	13.	
14.	Kamis / 10 - 10 - 2019	14.	
15.	Jumat / 11 - 10 - 2019	15.	

Jakarta, 26 - Oktober - 2019

Penilai,

Andri

**Catatan :**

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 6

### Daftar Hadir PKL 14 Oktober – 28 Oktober 2019



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Karina  
No. Registrasi : 821960922  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : PT Jaya Trade Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kramat Raya No. 144  
021 315 9999

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 14 - 10 - 2019	1.	
2.	Selasa / 15 - 10 - 2019	2.	
3.	Rabu / 16 - 10 - 2019	3.	
4.	Kamis / 17 - 10 - 2019	4.	
5.	Jumat / 18 - 10 - 2019	5.	
6.	Senin / 21 - 10 - 2019	6.	
7.	Selasa / 22 - 10 - 2019	7.	
8.	Rabu / 23 - 10 - 2019	8.	
9.	Kamis / 24 - 10 - 2019	9.	
10.	Jumat / 25 - 10 - 2019	10.	
11.	Senin / 28 - 10 - 2019	11.	
12.		12. ....	
13.		13. ....	
14.		14. ....	
15.		15. ....	

Jakarta, 25 - Oktober - 2019  
Penilai,

(..... Andri .....)

Catatan :  
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 7

### Daftar Penilaian Praktik Kerja Lapangan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI  
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Faks (021) 4706285  
Laman: www.fk.unj.ac.id



**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM SARJANA (S1)  
..... SKS**

Nama ..... Kariga  
No.Registrasi ..... 0215160822  
Program Studi ..... S1 Manajemen  
Tempat Praktik ..... PT Jaya Trade Indonesia  
Alamat Praktik/Telp ..... Jl. Kramat Raya No 144  
..... (021) 315 9999


NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	95	Skor    Nilai    Bobot				
3	Sikap dan Kepribadian	96	86-100    A       4				
4	Kemampuan Dasar	94	81-85    A-       3,7				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	96	76-80    B+       3,3				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	95	71-75    B       3,0				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	98	66-70    B-       2,7				
8	Aktivitas dan Kreativitas	97	61-65    C+       2,3				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	96	56-60    C       2,0				
10	Hasil Pekerjaan	96	51-55    C-       1,7				
			46-50    D       1				
			2. Alokasi Waktu Praktik :				
			2 sks : 90-120 jam kerja efektif				
			3 sks : 135-175 jam kerja efektif				
			Nilai Rata-rata :				
			<table border="1"><tr><td><math>\frac{958}{10 \text{ (sepuluh)}} = 95,8</math></td></tr></table>	$\frac{958}{10 \text{ (sepuluh)}} = 95,8$			
$\frac{958}{10 \text{ (sepuluh)}} = 95,8$							
			Nilai Akhir :				
			<table border="1"><tr><td>96</td><td>A</td></tr><tr><td>Angka bulat</td><td>huruf</td></tr></table>	96	A	Angka bulat	huruf
96	A						
Angka bulat	huruf						
	Jumlah	958					

Jakarta, 27 October 2019  
Penilai,  
  


Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan


## Lampiran 8

### Kartu Konsultasi Bimbingan Praktik Kerja Lapangan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung P, Jalan Pajadenean Selatan, Jakarta 13220  
Telp: (021) 4721227-4706285, Fax: (021) 4706285










UQAS

**KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL**

1. Nama Mahasiswa : Katrina  
 2. No.Registrasi : 9215160822  
 3. Program Studi : SI Manajemen  
 4. Dosen Pembimbing : Uzer Syuhada M.Sc., Ph.D  
 NIP. 197052122008121001

5. Judul PKL : Laporan Praktek Kerja lapangan pada PT Jaya Trade Indonesia

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	16/12/2019	Bimbingan Awal	- Tidak perlu menggunakan Manfaat (pada bab 1)	
2			- Tujuan PKL menggunakan Taxonomi bloom (pada bab 1)	
3			- Tambahkan Manfaat & tujuan per job desc (pada bab 3)	
4			- Saran untuk perulahaan sesuai job desc (pada bab 4)	
5				
6				
7				
8				
9	31/12/2019	Bimbingan Keluarahan	- Kegunaan untuk Praktekan sesuaikan dengan tujuan (pada bab 1)	
10			- Kegunaan untuk FE dan Perulahaan ditapui (pada bab 1)	
11				
12				
SETUJU UNTUK UJIAN PKL				

Catatan :  
 1. Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi  
 2. Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan